



有人说，当今的社会我们可能不缺乏物质的丰厚、财富的积累、生活的滋润，缺乏的往往是一份爱心、一份温情、一份责任、一份感动。而今天，我们却在云天化——我们的公司，收获了这一切，收获了感动……

2010年12月，公司聚甲醛车间一对夫妇年仅4岁的女儿王田甜被查出淋巴细胞白血病，一年来，为了给田甜治病，父母花光了所有的积蓄，还欠下了亲戚朋友不少钱。幼儿园、聚甲醛党支部也多次伸出援助之手。一年过去了，这个与病魔坚强斗争的孩子还在继续抵抗，但由于大量使用化疗药物，田甜开始伴有反复发烧症状，血小板、血红蛋白迅速下降，抵抗力降低，出现感染迹象。

2012年12月，由公司团委发起的《挽救可爱小天使王田甜的倡议书》引起了公司所有人的关注。一时间，一呼百应，云天化的儿女们纷纷伸出援手，慷慨解囊，他们中，有慈祥的退休老人，有可爱的孩子和学生，还有公司各层的在职员工……他们都是一群平凡而又朴实的人，是一群可亲而又可爱的人——在工作中任劳任怨，在困难面前不屈不挠，在责任面前勇于担当——因为他们都是云天化的儿女，是他们将云天化企业文化沉淀、传承和发扬！这个冬天，一股暖流流淌在我们心间，无不

令我们兴奋和感动。

爱无声，心相连——通过大家的努力，此次募捐共筹得善款24万多元，这其中有助幼儿园的孩子们义卖得来的善款，有车间班组的班费所捐，还有部分党员的特殊党费……云天化人在困难面前一家亲的团结无不令人感动，这种感动无不令人振奋，这种振奋无不令人坚强，这份坚强、这份信念、这份感动将激励着我们云天化人无论在怎样曲折的道路上，都要同舟共济，心手相连，不屈不挠，勇往直前！

上善若水，大爱无疆。也许一次善举是一种平凡，但当善举成为一种习惯，成为我们企业文化的一部分，那就是一种大爱，一种无疆的大爱！2007年全国雪灾，2008年汶川大地震，2010年云南大旱……云天化人一次又一次的善举无不令人感动，他们捐款、捐衣物——只要是灾区的困难，我们的善就在那里，恩泽四方；只要是灾区的需要，我们的爱就在那里，不离不弃！

善，能使我们团结一心，战胜恐惧，赶走灾荒；爱，能使我们和谐共处，众志成城，攻坚克难。我们的企业因善而存在，它是一种向上的力量，它能鼓励我们不断向上，不断向前，我们的企业因爱而博大，它是一种无私的奉献，它能使我们

在社会的发展中从容面对，立于不败。

我们不仅仅知道自己要行善、奉献爱心，我们还要叫自己的孩子走到募捐箱前面，将这种善举与爱心，无论面对怎样的挫折，都要传承和发扬，永恒不变！

在老师的引导下，幼儿园的孩子们，用自己的努力和行动，奉献自己的爱心；在云天化中学老师们的带动下，那些莘莘学子们也在期末的繁忙中不忘善行，纷纷伸出援手……他们是我们企业的未来，是我们企业传承的希望。还有那看透了世间百态、人间冷暖的退休工人们，他们依旧保持着一颗健康向善的慈心，助人为乐，恒定不变！

我们在社会困难面前表现出来的不计回报的种种善举，那就是上善，那就是大爱，它是我们内心深处情感的火种，它不仅为困难的人们送去了温暖与力量，更净化了我们的灵魂，把我们从枯燥的生活中、繁琐的工作中照亮，让我们以饱满的精神迎接新的挑战，它能化作我们生活永不枯竭的动力，不断地追求，提升我们的精神品质。感谢云天化，是她的博大与进取让我们成长，给了我们一个充满了大爱的心的避风港！感谢云天化，是她的博爱与包容让我们善行，是她让我们精神充盈，大爱无疆！

制水 杨中伟

中化“青年岗”创建之路

编者按：目前，“青年安全生产示范岗”创建工作正在公司本部及分子公司团组织中稳步推进。为进一步分享创建工作经验，特在本期和大家分享云天化股份本部中心化验室的“青年岗”创建工作经验，或许他们的一些具体做法能给其它创建集体带来一些新的启发。

创建背景：中心化验室共有两个“青年安全生产示范岗”创建集体，其中中心化验室有机分析二班主要负责公司季戊四醇、两万吨聚甲醛装置的中控分析及部分产品分析，中心化验室煤化工分析班主要负责煤气化装置、空分装置和26万吨甲醇装置中控分析及部分产品分析。所涉及的片区均具有高温、高压、易腐蚀、易中毒、高空、点多、面广等特点。针对作业环境安全危险源、危险因素较多，青年员工占三分之二以上，安全知识和防范意识薄弱的实际情况，开展好“青年安全生产示范岗”工作显得尤为重要。

领导重视 全面落实“青年安全示范岗”创建 2011年6月中心化验室成立了中心化验室“青年岗”指导委员会。成员由车间领导、技术主管、工会主席和班组长组成，全面协调和指导车间的“青年岗”创建工作。6月3日，车间召开了中心化验室“青年安全生产示范岗”启动会议，会上宣读了“青年岗”创建工作誓词，组织学习了《公司青年岗管理办法》，并制定了《中心化验室青年岗管理办法》和《中心化验室青年岗考核办法》，同时对“青年岗”的安全监督员授予了红袖章。

强化学习 扎实推进车间“青年岗”工作 在车间团支部的组织下，车间“青年岗”创建

集体成员先后参观了云天化股份本部合成工艺五班和检修铤热班“青年岗”，学习两个“青年岗”创建集体的创建方法和经验，为车间的“青年岗”创建工作起到了一定的指导作用。此外，为了深入理解和学习“青年岗”的创建工作，中心化验室还组织“青年岗”创建集体的负责人到福泉天福化工有限公司质检车间对安全、设备管理、6S等工作进行交流学习。

签订安全承诺书 将安全责任承包到户 为了将安全责任承包到户，车间“青年安全监督委员会”与“青年安全生产示范岗”负责人签订安全承诺书。两个“青年岗”创建集体组织全班班组成员签订《中心化验室青年岗安全承诺书》，促使员工懂岗位职责，会操作技能；懂操作规程，会严格执行；懂岗位风险，会防范措施；懂应急预案，会应急处理。

准确定位 因地制宜开展好“青年岗”工作 有机分析二班为老中青结合的一个班组，在开展“青年岗”创建工作时，班组将老师傅们纳入到“青年岗”建设中，作为安全监督员进行每月一轮换。煤化工分析班80%的员工都是青年员工，面临现场施工、装置试车的关健时期，危险因素较多，他们对现场危险源辨识、现场隐患的排查、事故应急处理、安全培训等作为重点。

奖惩并行 将“青年岗”创建工作纳入车间绩效考核 为了充分调动“青年岗”创建集体的全体成员积极参与到“青年岗”的创建工作中来，中心化验室结合《中心化验室青年岗管理办法》和《中心化验室青年岗考核办法》对两个“青年岗”进行定期

和不定期检查，并将检查结果纳入车间每月绩效考核中。

实践出真知 “青年岗”创建工作成效显著 安全生产意识方面：通过定期开展安全知识和安全培训以及安全隐患排查，员工对身边的安全隐患有了一个更为清楚的认识，同时对安全知识和安全隐患的排查在思想上有了从被动到主动的转变。 安全生产技能方面：通过车间定期组织的安全应急演练及创建集体不定期的安全技能培训，创建集体的成员对于牢固、安全带、灭火器等防护用品的达到了人人过关，对于突发事件的成功处理率达到了100%。切实实现了“我该怎么办”到“我要怎么办”的飞跃。



安全监督管理方面：建立了符合车间实情的安全监督制度，隐患排查台账更为完善。“青年岗”安全监督员的职责得到了进一步的强化和落实。自开展“青年岗”创建工作以来，创建集体共排查出安全隐患38项，危险源辨识80项，同时创建期间未发生一起安全事故。



小编鑫语：噱里啪啦辞旧岁，欢欢喜喜过龙年。各位青年朋友们，我们又见面了。大家还记得咱们上期网购专题的内容么？对了，那就是网购防骗技巧—基础篇。接下来我将与大家分享网购实用技巧(晋级篇)。

1.理性识别低价诱惑

实用技巧：理性对待“团购”、“秒杀”等低价的大型活动。一般在市场上的售价跟网购售价过于悬殊的商品，要仔细甄别，除非该商品在参加各大网站的特价活动(如“周末疯狂购”、法定假日活动)等，正品行货宝贝的售价都不会低于吊牌价的5折，因为卖家也要吃饭。最好了解网购商家的优惠目的。另外卖家信用、买家评价、卖家描述和格式条款一定要弄明白再下单，免得花冤枉钱。

2.防范虚假广告

实用技巧：①对于实物与图片可能不符的情况，多咨询卖家，在聊天中尽量对商品了解透彻！这样可以增加网购安全度，另外，很多卖家出于负责考虑，都会把宝贝的实际情况在这里说明，越是轻描淡写的地方越要问个水落石出。②对于出现虚假连接、钓鱼网站的情况，养成良好

的浏览习惯，不轻易接收陌生人的传输的文件。出现问号的网页或是网络域名跟真实网站不同的情况，勿输入银行卡号和密码。③网购服饰、化妆品、电子产品等，我们除了擦亮眼睛外，还可以直接联系商品的正规售后服务部，有商品编码的情况一定要查询宝贝



的出厂编码，服饰类的则可以到正规专柜一查究竟。

“80后”小夫妻的理财经

编者按：俗话说：“你不理财，财不理你”。作为已步入成家立业的80后，你是否总是感觉每月的工资用于日常开销后所剩无几呢？你是否在为不知道如何让钱生钱而发愁呢？你是否……带着这些疑问，让我们一起去看看中国工商银行云南分行市场与客户科科长，高级讲师，金融理财师（AFP）刘凌玲老师为我们的撰写的理财经吧。

随着成长，朝气蓬勃、个性十足的“80后”独生子女们也步入成家立业的人生阶段，越来越多走进婚姻殿堂的小夫妻也逐渐意识到婚后生活除了风花雪月和海誓山盟，也离不开柴米油盐精打细算。

80后新婚小夫妻李想和妻子月收入合计10000元，婚前是典型的享乐一族，但是结婚以后房子要交月供，人情世故要花钱，外出旅游要花钱，娱乐购物少不了，每月工资几乎所剩无几。在李想和妻子结婚一周年结婚纪念日那天，小两口做出了一个重要的决定：在未来一至两年内生小孩，为了更好地照顾未来孕妇及宝宝，李想还想在宝宝出生之前购买一辆家用轿车。

可是，理想和现实的差距总是那么远。怀揣着美好理想的李想和太太一笔计算着家里的收入和资产，可攥着2万多元的存折，瞅着被套牢的8万元股票，现在只剩下4万元，李想感觉被人浇了盆冷水似的，婚后一年攒下的钱不但没有升值反倒缩水了，和太太制定完美计划如何才能实现呢？未来小孩的诞生，应该在理财方面做哪些准备？未来两年是否是买车的最佳时段？应该如何降低风险，进行投资呢？带着这一连串疑问，李想走进了工商银行理财室。

得知李想夫妇的家庭理财目标，理财师进一步了解了目前李想的家庭财务状况：李想在世界500强企业工作，月薪6000元；太太在民营企业工作，月薪4000元。每月房贷支出3000元、基本生活费支出1500元、交通通讯费600元、娱乐、购物3000元，收支结余1900元。现有资产活期储蓄2万元，股票投资已跌到4万元左右（原投入为8万元），现有两室一厅住房一套，市值80万元、公积金贷款40万元，资产净值46万元。双方父母无需赡养。

经过对李想家庭财务状况的分析，虽然李想夫妻俩收入在当地属于中上水平，但两人看重生活品质，在日常消费方面开支较高，而且夫妻俩理财经验较少，投资品种单一，风险分散不充分，导致投资收益不佳。理财师建议李想夫妇先从削减不必要的开支入手，为家庭财富积累提速提供保证。从李想夫妇消费习惯可以看出，娱乐

购物在总支出中占比较大，但同时弹性也较大，通过夫妻俩相互监督、合理安排，可以在短时期内看到家庭支出明显的“瘦身”成效，为财富目标逐一实现提供了必要条件。

一、灵活使用银行卡，组合搭配花样多

李想和太太可以在银行办理两类银行卡分别用于日常生活消费以及投资理财，一种是借记卡，另一种是贷记卡。夫妻俩可以将贷记卡用于日常生活消费，借记卡则用于投资理财。在消费方面，使用贷记卡结算可以利用到账查询支出明细总结每月消费情况，促进家庭理性消费观念逐渐形成。另外，还可以充分利用贷记卡免息还款期，提高资金使用率，例如工商银行信用卡持卡人可以享受刷卡消费最长56天的免息期。在投资方面，小夫妻可以事先计划每月的生活消费总额，预留生活费用，通过签订工行“利添利”理财协议，设定活期账户的投资起点，当账户余额超过起点时，自动转入货币基金进行投资，起到控制消费、及时投资、增加收益的目的。为了减少每月办理还款业务的麻烦，李先生还可以把借记卡与贷记卡绑定，签订自动转账协议，保证及时还款。此外，工商银行还推出种类繁多的联名贷记卡和主题卡，如商场联名卡、航空公司联名卡、美食卡、运动卡等既可以享受到银行借记卡积分服务，又可以享受到商家优惠的增值服务。

二、网上银行功能强，足不出户自助

李想事业正处于打基础的阶段，工作繁忙，压力较大，没有充裕的时间为家庭理财出谋划策，而太太的工作相对轻松，可以花费更多精力和时间管理家庭财富。工商银行的网上银行可以为客户提供7×24小时足不出户的金融服务，理财师建议李想办理托管账户业务，托管账户是工行针对家庭集约化财务管理、伙伴朋友间合伙投资、创业中对资金的监督汇划等需求，推出的一项新型金融服务，李想可以通过柜面授权方式将本人账户授权给妻子，由妻子通过工行的个人网上银行管理李想的账户，可以进行转账汇款、投资理财等操作。除了强大的账户管理功能，网上银行还为客户提供更多优质服务，例如在工行网上银行办理基金申购、转账汇款等业务都能享受手续费的优惠。另外，工行网上银行还给予大客户提供了一个广阔的投资理财平台，李想夫妇不仅可以通过网络购买黄金、银行理财产品，还可以投资保险、外汇、纸黄金、实物黄金等产品，具有产品丰富、操作简便、实时投资的特点。

三、理财规划早实施，购育儿儿不耽误

理财师认为，李想夫妇理财规划的关键是协调近期生活质量与未来生活准备的关系。为了保证生活质量，实现李想夫妇近两年购车、育儿的生活目标，理

3.小心其他陷阱

实用技巧：①应对运费陷阱：一些店铺中，上架的商品标价很低，这个时候一定要看看运费，现在的运费一般同城是5元，异地10元左右。如果该买家的邮费超过15元，大家就要多询问几句了。另外，一般卖家在卖出多件商品给同一个买家时，只能收取一份快递费（超重情况除外）。②应对支付陷阱：现在网购基本上都是买家先付款到支付宝(第三方中介)，卖家再发货，买家确认后再支付货款的支付方式。对方以种种理由说没有支付宝，支付宝不好用麻烦等为理由，要你给他直接汇款到对方账号上，千万别信。还有一种就是现在支付宝开通了直接转账即时到账，这本来是为了方便大家，恰恰被一些骗子利用！骗子说“我把我的支付宝账号给，你用支付宝给我转账吧”！新手尤其要特别注意：这样的支付宝转账，资金直接进入骗子的账号，他马上可以把资金转到自己的银行卡上面！到时候死无对证，一旦转入资金就无法退回！所以大家一定要小心。

好了，青年朋友们。在第三期网购防骗技巧实用篇后，本辑网购专题终于告一段落了！希望通过“网购是神马”、“网购防骗技巧”、“网购防骗实用技巧”三个专题的介绍，大家能够在网购的世界里快乐地购物，真实地感受到网购带来的快乐和方便。

理财师根据两项目标的特点分别制定了理财规划。

1.购车规划。

购买轿车能明显提高李想夫妇的生活质量，方便一家人出行，丰富家庭社交活动，还可以更加方便照顾怀孕的太太。虽然购车好处很多，但小夫妻也必须意识到家庭轿车是纯粹的消费品，后期保养维护费用较高，车辆购置后贬值速度较快。因此，理财师建议：李想夫妻可根据目前家庭经济状况以及对汽车品质性能的要求，买一款适合自己的小排量中低档汽车，还可以享受小排量汽车购置税优惠，减少支出。李想夫妇可以通过基金定投每月投资2000元用于积累汽车购置首付款，由于购车需求要在近两年内实现，所以投资风险不宜过高，建议选择风险相对中等的债券型基金。另外，在金融服务支持方面，李想夫妇可以利用某些具备购车分期付款功能的信用卡，按月还款压力较小，办理手续相对简便，利息支出相对较低，非常适合家庭收入较低、有购车需求的年轻人。

2.育儿计划。

李想夫妇计划两年后生一个小宝宝，宝宝出生后，婴儿阶段护理费用较高，小学、初中、高中的学费支出相对较低，子女进入大学后学费及生活费开支较大。而且现在更多的家长注重子女性格、兴趣爱好、特长的培养，这些费用这也是一笔不小的开支。不过，李想夫妇的优势在于规划入手，现在距离孩子出生到上小学至少还有8年的时间，而且子女教育持续时间较长，从小学到大学毕业要经历16年的学习时间，这为子女教育金积累提供了时间保障，李想夫妇可以每月拿出2000元作为抚养子女资金，并且通过选择风险较大收益较高的股票型基金长期投资，实现子女教育金复利积累效应。

另外，根据李想夫妇介绍和以往投资经验分析，李想夫妇比较缺乏炒股专业知识和投资经验，手中被套牢的股票要注意逢高解套，而家庭其他资金需要通过投资稳健的理财产品实现风险分散。例如在理财师的指导下选择债券型基金、纸黄金等风险较低的产品进行投资，规避投资单一高风险产品给家庭财富带来的负面影响。

四、家庭保险在，保障保障不能少

保险保障是年轻人最容易忽略的家庭规划，年轻人总是认为自己年轻、身体好，往往风险真正来临时才意识到保险保障的重要性。虽然李想和妻子的单位都有完善的“五险一金”保障，但理财师根据李想夫妇正处于事业上升阶段的家庭特点，建议夫妻配置意外险、重大疾病保险。因为夫妻二人尚处于创业事业起步阶段，可支配的资金也不是很多，建议利用5%的年收入用于保险支出。工商银行保险代理业务在业界设立最早，代理业务发展较为成熟，保险销售严格规范，后续服务完善，选择信誉良好的保险公司及代理渠道也是购买时考虑的重要因素。